

Educare all'innovazione

Comed offre alle aziende una vasta gamma di attività di supporto e di consulenza

Parola d'ordine: riorganizzare i processi. Perché è solo così, e non semplicemente acquistando dei prodotti software o hardware che siano, che l'azienda moderna può sperare di trovare davvero delle soluzioni funzionali alle proprie esigenze. Ne è convinto Nunzio Vernazzani, ingegnere e soprattutto manager insieme ai soci: il professor Pasquale Leone e il dottor Alessandro Mazio di Comed, una realtà pressoché unica in questa parte d'Italia.

Nata nel 1994 per volontà dei tre soci, dopo i primi cinque anni di monitoraggio del mercato target, la società ha avuto un rapido incremento non solo di unità lavorative ma anche di commesse, divenute in breve tali da portarla a un fatturato medio di oltre un milione di euro l'anno.

“Nel 2008 - commenta infatti Vernazzani - abbiamo chiuso con 1,2 milioni di euro a fronte di una serie di clienti ormai fedelissimi che han-

no sposato la nostra filosofia: non siamo dei rivenditori ma dei consulenti, dei professionisti cioè che svolgono un'intensa attività di supporto direzionale e informatico ad aziende di produzione e distribuzione. Il nostro primo cliente è stata un'azienda conserviera, poi ne sono seguite tante di settori apparentemente lontani dal mondo dell'Ict. È chiaro che poter contare sulla professionalità di un consulente ha un costo, ma è ugualmente vero che acquistare semplicemente il miglior prodotto sul mercato non serve poi a ottimizzare quello stesso investimento”.

E tra i servizi offerti da Comed figurano non solo quelli meramente informatici come la progettazione di infrastrutture di networking, analisi e gestione della sicurezza dei dati e degli accessi, implementazione di esigenze per il disaster recovery e lo storage, analisi e sviluppo di software personalizzato, l'assistenza si-

stemistica e la formazione, ma anche una vasta gamma di opportunità che vanno dalle ricerche di mercato al project leader per finire con l'organizzazione aziendale.

“Spesso - spiega ancora il manager partenopeo - i nostri clienti sanno che risultato vogliono ottenere ma non come ottenerlo. Per questo ci preoccupiamo di sondare quali siano i migliori strumenti sul mercato rispetto alle loro esigenze e anche di verificare all'interno delle loro strutture quali siano le capacità esistenti e come possano essere migliorate. Per poter affrontare discorsi di questo genere è fondamentale interfacciarsi con imprenditori preparati a recepire e gestire cambiamenti. Mi è capitato, durante una riunione, di capire che quello che ci si aspettava da noi era tutt'altro e con estrema serenità ho preferito abbandonare quel tavolo. Dopo un po' di tempo ho avuto la soddisfazione di veder tornare quel cliente, che ancora oggi lavora con noi”. Un lavoro impegnativo per far fronte al quale i manager di Comed si sono fatti affiancare da partner che consentissero loro di garantire un'offerta ancor più professionale. “In particolare - conclude Vernazzani - siamo soddisfatti della partnership instaurata con la Microarea di Genova per il software scalabile e customizzato, nonché con il gruppo Formula, che ci affianca nelle soluzioni per le aziende di grandi dimensioni. Oltre a quella storica con Ibm Italia, a supporto sia degli aspetti hardware sia software”. E in attesa di vedere finalmente trionfare la mentalità dell'associazionismo, “che consentirebbe maggiore tutela sia rispetto alle leggi vigenti che rispetto al mercato” oltre all'ottimizzazione dei costi, Vernazzani coltiva un sogno nel cassetto: “educare” gli imprenditori alla logica dell'innovazione.



Da sinistra Nunzio Vernazzani, Pasquale Leone e Alessandro Mazio